

VERTRIEBE ERFOLGREICH BEWEGEN

**Neue Herausforderungen meistern:
B2B-Vertrieb im Zeitalter der Digitalen Transformation**



Meistern Sie die Herausforderungen im B2B-Vertrieb



Herzliche Grüße, Ihr
Thomas Rienessl

Vertrieb braucht Talent und Leidenschaft und ist täglich mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Im B2B-Bereich setzen Kunden heute alle 'Basics' voraus.

Haben Sie sich schon einmal gefragt:

Was zeichnet eigentlich den erfolgreichen Verkäufer aus?

Entlang des Verkaufsprozesses begegnen dem Vertriebsmitarbeiter viele Hürden und Barrieren. Trotzdem ist der Vertrieb eine großartige Tätigkeit, die dem Einzelnen enorme Wertschätzung entgegenbringt.

Was hat Leidenschaft mit erfolgreichem Vertrieb zu tun?

TPR Consulting hilft B2B-Verkaufsprofis, den Vertrieb noch erfolgreicher zu gestalten: Sind Sie noch unsicher? Dann schauen Sie sich unser Angebot im Detail an!

Wir erweitern unser Netzwerk in Österreich

Das KeyLargos Beraterteam hat einen langjährigen Vertriebs- und Vertriebsmanagement Hintergrund. Wir arbeiten mit Leidenschaft an den wichtigsten Anforderungen unserer Kunden. International sind mehr als 40 Berater in 18 Ländern in 14 Sprachen im Netzwerk aktiv.

„Ich freue mich, dass wir mit TPR Consulting einen Partner finden konnten, der sein Wissen und seine Erfahrung für Unternehmen aus der Maschinenbau-, IT-, Telekommunikations-, Konsumgüter-, Pharma- und Dienstleistungsbranche einbringen kann.“



Herzliche Grüße, Ihr
Andreas Mühlberger

Vertriebe brauchen Bewegung

Um mehr Umsatz, mehr Einkommen und eine bessere Marktposition zu erreichen, müssen Vertriebe zielgerichtet bewegt werden. Das benötigt Zeit, Reaktionsbereitschaft auf das sich verändernde Marktumfeld und Struktur im Vertriebsprozess.

Es ist eine der zentralen Aufgaben des Managements, diese Voraussetzungen zu schaffen, wenn diese nicht oder nur unzureichend vorhanden sind. Wir unterstützen Sie dabei mit der nötigen Erfahrung.

Der TPR Mehrwert für Sie

<p>Zielgerichtet Einbeziehung des Managements und erfahrener Vertriebsmitarbeiter</p>	<p>Wirkungsvoll Auf Ihren Vertriebsprozess abgestimmte Inhalte</p>	<p>Schnelle Umsetzung 20 Jahre Erfahrung im Umgang mit komplexen Verkaufschancen</p>	<p>Nachhaltig Begleitung bis zur Umsetzung</p>
			

Erfolgreicher werden im B2B-Vertrieb

Unsere Produkte und Dienstleistungen zielen auf eine wirkungsvolle Kundenansprache. Dazu setzen wir bewährte Methoden zur Steigerung des Verkaufserfolgs ein. Wir motivieren Ihre Teams und unterstützen bei der Entwicklung individueller Erfolgspläne.

Mit maßgeschneiderten Schulungen und Coachings erreichen Sie die Nachhaltigkeit, die Sie für einen langfristigen Unternehmenserfolg benötigen.

Beratung

- Versteckte Potenziale entdecken
- Passende Dienstleistung basierend auf etablierten Methoden
- Relevante Informationen für weitere Entscheidungen finden

Schulung

- Maßgeschneiderte Workshops
- Entwicklung individueller Erfolgspläne für Ihre Teams
- Nutzung Ihrer bestehenden ERP und CRM Systeme

Coaching Plus

- Gezielte Vertriebssteuerung
- 85% des Erfolgs durch Coaching Maßnahmen
- Fortlaufende Unterstützung Ihres Vertriebsmanagements

Die Roadmap zum Erfolg

Wir beraten Sie im und am System. Unabhängig davon, welche Kenntnisse Ihre Vertriebsmitarbeiter aktuell schon mitbringen: Der modulare Aufbau unseres Beratungsangebots erlaubt immer eine ziel-, budget- und termingerechte Verbesserung nach Ihren Bedürfnissen. Die Ergebnisse werden nach jeder Phase validiert.



Die richtigen Zielkunden mit einem gewinnbringenden Wertversprechen zu begeistern ist der Schlüssel, um eine Kaufmotivation zu erzeugen. Mit einer individuellen Nutzenargumentation überzeugt man die Personen, die Einfluss auf die Kaufentscheidung haben.

Erfolgsfaktoren identifizieren

- Erörtern des Bedarfs / Zielsetzung
- Analyse aktueller Verkaufsprozesse nach messbaren Kriterien
- Detaillieren des Vertriebs- und Marktumfeldes als Leitfaden für Entscheidungen

Nachhaltige Geschäfte anbahnen

- Methoden zur erfolgreichen Geschäftsanbahnung
- Neue Leads generieren und qualifizieren
- Nachvollziehbarer Akquiseprozess

Verkaufschancen gewinnen

- Verkaufschancen gezielt vorantreiben
- Bewerten der Chancen und Risiken nach objektiven Kriterien
- Generieren von Geschäften mit verbesserten Margen

Bessere Geschäfte machen

Phase 1

Phase 2

Phase 3



Langfristige Kundenbeziehungen sichern Ihr Geschäft nachhaltig. Beim Ausbau von Schlüsselkunden nutzen Sie den schon erbrachten Akquisitionsaufwand und erreichen profitable Geschäftsabschlüsse.

Kunden erfolgreich ausbauen

- Maßnahmen zur Stärkung der Kundenbeziehungen
- Coaches entwickeln
- Unnötige Risiken im laufenden Geschäftsprozess vermeiden

Nachhaltige Geschäfte abschließen

- Verkaufsverhandlungen vorbereiten
- Entscheidende Faktoren für Ihren erfolgreichen Geschäftsabschluss
- Langfristige Kundenbeziehungen mit besseren Margen

Individuelle Erfolgspläne schmieden

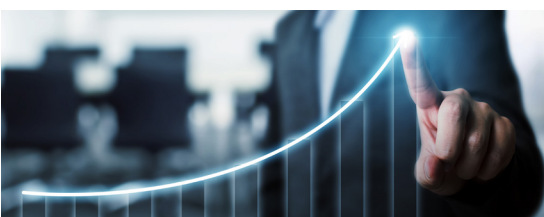
- Motivations-Event für Mitarbeiter
- Entwicklung eines individuellen Erfolgsplans für Ihr Team
- Hohe Leistungsbereitschaft und Commitment von Ihren Mitarbeitern

Wirkung beim Kunden erhöhen

Phase 1

Phase 2

Phase 3



Eine professionelle Unternehmensvorstellung, welche mit den Wertversprechen Ihres Unternehmens verknüpft ist, wirkt überzeugend. Nutzen Sie dies bei jeder Interaktion mit Ihren Kunden.

Nutzenargumentation für Kunden

- Koordination von anregenden Kundenveranstaltungen
- Effektive Kundenansprache
- Rascher Einstieg in Projektgespräche mit Ihren Kunden

Wirkungsvolle Kundenansprache

- Professionelle Unternehmensvorstellung
- Value-Chain Analyse und Nutzenargumentation
- Auftritt über Internet

Vertriebspower maximieren

- Koordination von Vertriebsevents
- Impulsvorträge zu ausgewählten Themen
- Nutzenargumentation als Erfolgsfaktor bei Kundengesprächen

TPR Consulting ist Teil der KeyLargos Berater-Gruppe.

KeyLargos

Wir bewegen Vertriebe



TPR Consulting

Buttenhauserweg 6a
A-5112 Lamprechtshausen

☎ +43 (0)660 80 57 807
✉ office@tpr-consulting.at
🌐 www.tpr-consulting.at

INSPIRING SALES